



ARCHITECTURE / ENVIRONMENT

REFERENZ: 10403

PUBLIZIERT AM: 30.03.2024

UNSERE ENERGIEZUKUNFT IST SOLAR! Unser Auftraggeber ist ein international führender Hersteller von PV-Invertern mit globaler Marktführerschaft. Die anspruchsvollen Produkte werden von Solarinstallateuren, Planungsbüros und Endkunden geschätzt und als höchst zuverlässig sowie innovativ beurteilt. Im Zuge der Professionalisierung des Marktauftritts in der Schweiz suchen wir im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir einen technikaffinen und zielstrebigem Verkaufsleiter, um das herausragende Team unseres Kunden zu ergänzen:

SALES MANAGER - PV-INVERTER

IHR VERANTWORTUNGSBEREICH In dieser Position bearbeiten Sie systematisch das zugewiesene Verkaufsgebiet durch Akquise, Beratung und Betreuung von ausgewählten Kunden im Bereich PV-Inverter. Sie tragen die Umsatz- und Margeverantwortung, bewerten Geschäftspartner, entwickeln Verkaufsstrategien und sorgen für eine nachhaltige Geschäftsentwicklung. Als kompetenter Lösungs-Experte beraten Sie bestehende und neue Kunden zum gesamten Produktportfolio an PV-Invertern. Regelmäßig nehmen Sie an Messen und Ausstellungen teil und nutzen die Gelegenheit zum Ausbau des Netzwerks und der Neukundengewinnung. Als Verkaufsprofi im Außendienst verhandeln Sie mit Installateuren, Planern und Entscheidern auf Kundenseite (Installateure, Planer, Distributoren, Versorgungsunternehmen). Zu den Kernaufgaben gehört die technische Klarstellung der Kundenanforderungen und die Angebotserstellung, Produkttrainings, Einführung neuer Produkte und Administration des täglichen Geschäfts.

IHRE PERSÖNLICHKEIT Sie haben eine kaufmännische oder technische Ausbildung und verfügen über ein sehr gutes technisches Verständnis im Bereich PV-Inverter oder Installationstechnik im Bereich von PV-Anlagen Dank Ihrer Berufserfahrung in der Solarbranche oder in verwandten Bereichen verfügen Sie idealerweise über Kenntnisse in der Photovoltaik und deren Anwendungen. Von Vorteil bringen Sie bereits Erfahrung im Vertrieb sowie in der Abwicklung von Projekten und Ausschreibungen mit. Wenn Sie praxisorientiert, energiegeladene, hoch motiviert und ein echter Teamplayer sind, der bereit ist, Ärmel hochzukrempeln, um den Erfolg des Unternehmens zu garantieren und zum Umsatz- und Marktanteil beizutragen, ist diese Position das Richtige für Sie! Sie punkten mit einem starken persönlichen Auftreten und verhandlungssicheren Deutsch- und Englischkenntnissen.

IHRE PERSPEKTIVEN Werden Sie Mitglied im Team eines globalen Technologieführers und bauen Sie selbständig und mit hoher Flexibilität den Vertrieb in der Schweiz auf. Eine Top-Chance für motivierte Personen, welche Ihre Talente in einer spannenden Umgebung weiter ausbauen möchten und somit aktiv zum Unternehmenserfolg beitragen. Eine attraktive Vergütung inkl. großzügiger Spesenregelung sowie die freie Arbeitszeiteinteilung runden das sehr attraktive Angebot ab.

Hinweis: If you have any questions or would like to know more about this position please contact Alexander Wirth by Email- wirth@addexpert.ch or call Tel. [+41 58 521 51 57](tel:+41585215157)